



**Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche**

**Università degli Studi di Foggia**

---

**Relazioni tra imprese e distretti industriali: luci  
e ombre di una storia italiana**

**Adriano Giannola e Antonio Lopes**

**Quaderno n. 13/2007**

“Esemplare fuori commercio per il deposito legale agli effetti della legge 15 aprile 2004 n. 106”

Quaderno riprodotto al  
Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche  
nel mese di luglio 2007 e  
depositato ai sensi di legge

Authors only are responsible for the content of this preprint.

---

Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche, Largo Papa Giovanni Paolo II, 1,  
71100 Foggia (Italy), Phone +39 0881-75.37.30, Fax +39 0881-77.56.16

# **Relazioni tra imprese e distretti industriali: luci e ombre di una storia italiana**

Adriano Giannola<sup>1</sup> e Antonio Lopes<sup>2</sup>

## **1. Premessa**

Se una riflessione sulle vicende della struttura industriale non può prescindere – specie nel caso italiano - dall'affrontare il tema delle reti di imprese e della rilevanza dei sistemi locali di produzione, è anche vero che altrettanto rilevante è una riflessione sui caratteri, sulla natura e sul comportamento delle imprese che popolano i vari sistemi locali. Ciò può fornire più di uno spunto problematico al dibattito, facendo ricorso a delle semplici categorie analitiche, utili a mettere a fuoco il comportamento della singola impresa, e, di conseguenza, alcuni fondamentali tratti genetici del sistema produttivo locale. Queste considerazioni possono essere opportune per impostare in misura meno impressionistica e convenzionale le questioni, in parte logore, relative al “declino” dell'economia italiana ed alla ormai rituale constatazione che una delle criticità del modello italiano di sviluppo è rappresentato proprio dalla piccola dimensione dell'impresa diffusa sul territorio.

## **2. Concorrenza monopolistica e impresa distrettuale**

2.1 Un rischio che si corre nell'affrontare il tema dei sistemi d'impresa è quello di perdersi in articolate e sottili tassonomie (Ricciardi, 2006) ognuna utilissima in funzione meramente strumentale, e perciò immediatamente superata da un'altra tassonomia motivata spesso più dal mutare delle circostanze che da un fondato motivo analitico. A tale riguardo può essere utile rifarsi ad un'immagine di Becattini (1998) che, da sofisticato analista, afferma: “A me dell'impresa importa poco, importa capire la dinamica dello sciame fatta dalle tante api che appunto compongono lo sciame”. Quindi, l'impresa è un'ape appartenente allo sciame,

---

<sup>1</sup> Università di Napoli “Federico II”; giannola@unina.it

<sup>2</sup> Università di Foggia; a.lopes@unifg.it

interessa capire lo sciame, due dimensioni entrambe essenziali per comprendere natura e caratteri del problema.

E' il caso di rifarsi ad alcune valutazioni proprio di Becattini che, a nostro avviso, sono illuminanti oggi per analizzare gli esiti delle *performance* dei sistemi di imprese sui quali ci soffermerà nel seguito.

Nei suoi scritti sui distretti industriali egli sviluppa alcune interessanti considerazioni sulle quali può essere opportuno riflettere. Una prima valutazione deriva da un'analisi della storia dell'economia industriale italiana. Dice a riguardo: “Nei passati quarantacinque anni, l'Italia, in misura non lieve proprio in virtù dei microsistemi industriali, si è ritagliata un'area di supremazia durevole in beni di consumo e nei macchinari che servono a produrli”; poi aggiunge subito dopo “e, reciprocamente, malgrado gli sforzi delle sue maggiori imprese storiche, pubbliche e private, l'Italia, a parte alcuni successi sporadici, che non fanno primavera, non è riuscita ad assicurarsi una posizione di supremazia durevole, per quel che di durevole può esservi in un mercato aperto, in un'area diversa appunto da quella dei microsistemi”. “Questa – dice – è una conclusione gravida di conseguenze ...”.

La seconda considerazione che Becattini propone subito dopo riguarda la grande fiducia che, nonostante tutto, egli ripone nella particolare evoluzione realizzata dall'industria manifatturiera italiana. Di fronte alla globalizzazione e di fronte all'implicito riconoscimento della immanente debolezza del sistema industriale italiano, egli sostiene che la domanda dei beni prodotti dalle imprese distrettuali non è destinata, globalizzazione imperversando, a restringersi pericolosamente. In nostri distretti, per farvi fronte, ricorreranno sempre più alla delocalizzazione di alcune fasi dei loro processi e non esclude che – se saggiamente governata – questa delocalizzazione possa essere sostanzialmente indirizzata verso il Mezzogiorno: un auspicio di un possibile rapporto nord-sud, che a dieci anni da quando fu formulato, non si è ancora realizzato.

Un'altra considerazione che a nostro avviso è interessante perché rivelatrice della matrice analitica del discorso di Becattini, è una citazione di Marx per affermare che:

“Non c’è bisogno di risalire a Marx per dire che dentro ogni concorrente c’è un monopolista, o per lo meno un oligopolista in potenza”. Naturalmente Becattini con queste affermazioni fa riferimento ai “suoi” imprenditori: gli imprenditori dei distretti.

In sostanza, dalle considerazioni di Becattini ora richiamate, emerge una struttura distrettuale fatta di produttori, che rappresentano altrettanti piccoli monopolisti parziali consapevoli del fatto che il loro potere di mercato si regge sulla loro capacità di stimolare continuamente la domanda.

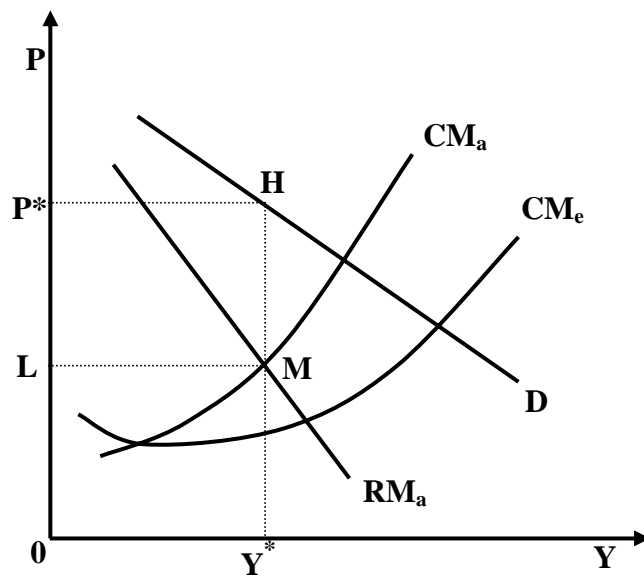
Colui che più attentamente ha studiato, descritto, analizzato le sorti, la genesi e la natura dell’impresa distrettuale, giunge dunque alla conclusione che, nonostante questa sia una microimpresa, essa non agisce per nulla in un mercato perfettamente concorrenziale, ma al contrario, segue una logica di tipo “monopolista”; adottando un’approssimazione di scuola, potremmo in definitiva dire che si tratta di un sistema di imprese che opera in concorrenza monopolistica.

2.2 Per fissare le idee, può essere opportuno richiamare brevemente le caratteristiche di una struttura di mercato caratterizzata dalla concorrenza monopolistica. Come è noto (Chamberlin, 1933), la struttura di mercato in questione assomma le seguenti caratteristiche: 1) concorrenza tra imprese, ognuna delle quali segue un comportamento di tipo atomistico e quindi ignora le reazioni delle imprese rivali alle proprie azioni; 2) libertà di entrata e di uscita dal mercato; 3) le merci prodotte dalle varie imprese sono eterogenee ma tra loro sostituibili in senso stretto.

Le prime due caratteristiche evidenziano l’aspetto concorrenziale di tale forma di mercato; la terza l’aspetto monopolistico. Infatti, a seguito della differenziazione del prodotto, ciascuna impresa riesce a “conquistare” un dato segmento di mercato sul quale può esercitare un certo potere. L’impresa è dunque *price setter*, tuttavia la sua discrezionalità nel fissare il prezzo è vincolata dalla concorrenza proveniente dai sostituti stretti offerti dalle imprese rivali. Ciascuna impresa fissa il proprio prezzo assumendo che le altre imprese non modifichino i loro prezzi. Ne deriva che ciascuna impresa si trova a fronteggiare una curva di domanda attesa la cui elasticità rispetto al

prezzo dipenderà dalla misura della “fedeltà” alla marca. Se la clientela è molto fedele, anche nel caso in cui l’impresa aumenta il suo prezzo, pochi consumatori si rivolgeranno ad altre marche per cui la funzione di domanda sarà anelastica. In caso di scarsa fedeltà alla marca da parte dei consumatori, l’impresa, al contrario, si troverà di fronte una funzione di domanda molto più elastica.

Nel grafico 1 è riportato il comportamento dell’impresa che opera in un mercato di concorrenza monopolistica. Data la funzione di domanda  $D$ , cui corrisponde un funzione del ricavo marginale  $RM_a$ , e la funzione del costo marginale  $CM_a$ , l’impresa, come è noto, eguaglia costo marginale e ricavo marginale al fine di massimizzare il suo extra-profitto. L’impresa vende la quantità  $Y^*$  al prezzo  $P^*$ , che corrisponde al punto  $H$  sulla funzione di domanda  $D$ . Come si nota dal grafico 1, l’area del rettangolo  $LP^*HM$  rappresenta l’extra-profitto.



**Grafico 1**

E’ evidente che la persistenza di una situazione quale quella appena descritta, da cui derivano rendite per l’impresa di concorrenza monopolistica, è crucialmente connessa alla parziale libertà d’impresa, tanto più se non si riesce a differenziare adeguatamente il prodotto, o nella misura in cui il prodotto è artificialmente differenziato.

I beni prodotti dalle imprese distrettuali, il cosiddetto *Made in Italy*, possono essere considerati una tipica situazione nella quale la differenziazione dei prodotti e quindi il potere di mercato si basa molto sull'immateriale, o, in ogni caso su elementi molto elusivi quando non sostanzialmente artificiali. Può essere utile citare ancora una volta Becattini e Coltorti (2004) quando rilevano che “il distretto non si specializza, si noti, nella produzione di una merce particolare, ma nel soddisfacimento di un certo nucleo di bisogni (che all'economista appare come una nicchia merceologica), che ha dapprima sperimentato in loco. E' questa doppia natura del distretto – agganciato alla dinamica culturale generale dei bisogni da un lato e vincolato ad una specifica cultura produttiva e di consumo dall'altro – che ne fa una costruzione singolare”.

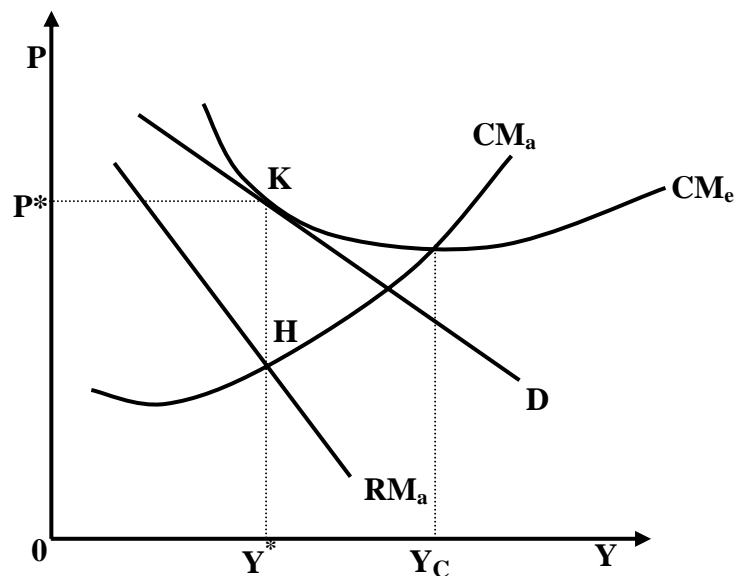
Quindi, il potere d'ingresso, nella misura in cui si realizza non necessariamente (ed oggi nemmeno prevalentemente) sul mercato locale e che si esercita in forme inizialmente subdole (pura imitazione) e poi (*learning by doing*) immettendo prodotti originali, fa spostare verso il basso la curva di domanda dei produttori presenti producendo – come è noto – quella inerziale tendenza ad annullare le quasi rendite fino al punto di determinare un equilibrio inefficiente nel quale la produzione si colloca ad un livello al di sotto dell'ottimo tecnico, e la struttura del mercato è dominata da una popolazione di imprese di dimensioni estremamente ridotte, dinamicamente molto fragili a fronte di un intensificarsi della concorrenza.

Come illustra il grafico 2, a seguito dell'ingresso di altre imprese attratte dalla presenza degli extra-profitti, i ricavi delle imprese che già operavano nel mercato tendono a ridursi, e questo è tanto più vero quanto più la concorrenza sul mercato si fa globale.

Ciascuna impresa vende meno in corrispondenza di ciascun prezzo allorché nuove marche vengono commercializzate; di conseguenza la curva di domanda per la singola impresa si sposta verso sinistra: lo stesso numero di compratori deve ora essere ripartito tra un più elevato numero di imprese.

Chiaramente ciò ridurrà l'extra-profitto delle imprese esistenti ed il processo di entrata di nuove imprese continuerà fino a che gli extra-profitti non saranno

sostanzialmente scomparsi, vale a dire fino a che la curva di domanda dell'impresa non risulterà tangente alla curva del costo medio.



**Grafico 2**

Come si nota dal grafico 2, la quantità di equilibrio è  $Y^*$  individuata dall'incrocio delle curve del ricavo marginale e del costo marginale nel punto H, mentre il prezzo  $P^*$  eguaglia il costo medio. La posizione di equilibrio dell'impresa che opera in concorrenza monopolistica è quindi caratterizzata da un prezzo maggiore del costo medio minimo di lungo periodo; ciò significa che l'impresa non sta producendo secondo un criterio di efficienza tecnica. Nel grafico 2 la quantità di output  $Y^*$  è inferiore al livello di produzione  $Y_c$  cui corrisponde il costo medio minimo. Pertanto se ogni impresa producesse l'ammontare  $Y_c$ , l'intero mercato potrebbe essere servito da un numero inferiore di imprese ed il costo totale sarebbe minore e quindi inferiore sarebbe l'impiego delle risorse produttive. In definitiva, come è noto, la perdita di efficienza che si riscontra in concorrenza monopolistica è dovuta al fatto che, a causa della differenziazione del prodotto, “troppe” sono le imprese che operano nell'industria, ciascuna delle quali produce un livello di output inferiore a quello ottimale; si hanno in definitiva “troppe imprese e troppo piccole”.

Becattini tuttavia sottolinea che questi fattori di debolezza dell'impresa distrettuale possono essere più che compensati da quelli che egli definisce “le economie esterne

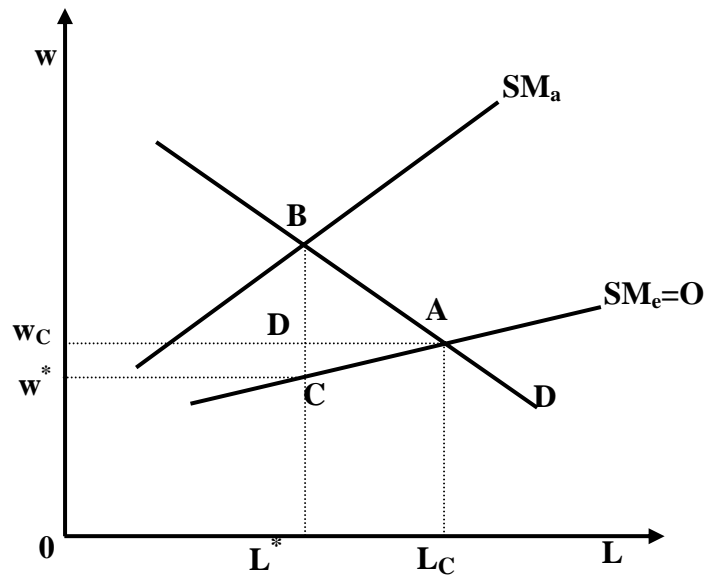
all'impresa" (ecco emergere il ruolo della rete, del sistema di imprese) ma interne al distretto". Queste economie devono essere interne alla struttura distrettuale perché se fossero esterne, esse diventerebbero patrimonio di tutti e le imprese del sistema locale perderebbero un fattore specifico di vantaggio competitivo di particolare importanza.

2.3 Queste considerazioni, centrate sull'analisi delle condizioni di produzione, possono, a nostro avviso, essere utilmente integrate da un'illuminante considerazione di Joan Robinson (1933), un'altra pioniera della teoria della concorrenza monopolistica, secondo la quale "un monopolista deve essere necessariamente un monopsonista nel mercato del fattore che egli impiega". A ben pensarci questa affermazione mette in luce una verità tanto lapalissiana quanto ignorata: di fatto un'impresa che opera in concorrenza monopolista sul mercato dei beni, in funzione del suo potere di prezzo si configura automaticamente come impresa monopsonista (più correttamente dovremmo dire "in concorrenza monopsonistica") sul mercato dei fattori produttivi. Il che evidenzia (grafico 3) che ci si trova di fronte ad un caso di fallimento cumulativo dei mercati nel senso che – senza alcun vantaggio per uno degli operatori coinvolti – agli esiti inefficienti del mercato dei beni si aggiungono quelli altrettanto inefficienti sul mercato dei fattori.

Nel grafico 3 si è semplicemente riportata in termini reali la curva di domanda  $D$  (che rappresenta quindi la scheda del prodotto marginale) di lavoro da parte del compratore del fattore lavoro, inoltre abbiamo tracciato – sempre in termini reali - la funzione di spesa media (costo medio)  $SM_e$  che corrisponde alla funzione di offerta  $O$  di lavoro; ad essa abbiamo aggiunto la funzione di spesa (costo) marginale  $SM_a$ ; la spesa è crescente e quindi la spesa marginale giace al di sopra di  $SM_e$ . Il nostro imprenditore compra la quantità  $L^*$  in corrispondenza del punto  $B$  di intersezione tra la curva della spesa marginale e la curva di domanda  $D$ .

Per un dato salario nominale  $W^*$  (esogenamente dato al nostro imprenditore) il salario reale effettivamente corrisposto  $w^*$  dipende dal prezzo che il nostro imprenditore è in grado di fissare pagato  $W^*$ ,  $w^*$  si ottiene dalla curva di spesa media, ossia dalla curva di offerta  $O$ .





**Grafico 3**

E' immediato notare che in un mercato concorrenziale il prezzo e le quantità scambiate, rispettivamente  $w_c$  e  $L_c$  sono entrambe più elevate. Esse si trovano nel punto A di intersezione della curva di spesa media (di offerta) e la curva di domanda D.

Dal grafico 3 si vede chiaramente che grazie al potere monopolista sul mercato dei beni, per un dato salario nominale, rispetto all'equilibrio di tipo concorrenziale si riduce il prezzo del fattore lavoro e le corrispondenti quantità scambiate determinando una perdita di benessere per la collettività. E' in questo frangente che vale l'osservazione della Robinson circa l'inevitabile risvolto monopsonistico che caratterizza ogni potere monopolistico. La perdita di benessere può essere agevolmente quantificata confrontando la rendita del consumatore e del produttore, derivanti da un mercato concorrenziale, con le rendite del consumatore e del produttore che si originano quando un monopolista è l'unico compratore in questo caso sul mercato dei fattori produttivi.

Nel grafico 3, l'effetto monopsonio, fa sì che il prezzo del fattore lavoro è più basso ed è minore la quantità venduta. A causa del prezzo più basso i venditori perdono un

ammontare di rendita del produttore pari all'area del rettangolo,  $w^*CD$  inoltre i venditori perdono un ammontare di rendita del produttore pari all'area del triangolo  $ACD$  a causa della riduzione delle vendite. Ne segue che la perdita totale di rendita del produttore è pari all'area del trapezio  $w^*CA$ . Il compratore, acquistando ad un prezzo più basso, guadagna la rendita rappresentata dall'area del rettangolo  $w^*CD$ , tuttavia il compratore acquista una minore quantità  $L^*$  anziché  $L_c$  e quindi perde l'ammontare di rendita rappresentato dall'area del triangolo  $BDA$ . Il guadagno totale di rendita del compratore è dunque pari alla differenza tra  $w^*CD$  e  $BDA$ . Complessivamente si ha una perdita netta di benessere rappresentata dall'area del triangolo  $ABC$ . Essa rappresenta la perdita secca derivante dall'esplicitazione dell'intreccio di potere "monopol – monopsonistico".

Attraverso un semplice esercizio algebrico possiamo agevolmente mostrare i caratteri della posizione di equilibrio dell'impresa che, agendo da monopolista sul mercato dei beni, è di fatto monopsonista sul mercato del fattore lavoro. Si consideri la funzione di domanda inversa che l'impresa che opera in regime monopolistico si trova a fronteggiare  $P = P(Y)$ , con  $\partial P/\partial Y < 0$ ; sia dato il salario nominale  $W^*$  contrattato sul mercato del lavoro; il potere monopsonistico del nostro imprenditore si manifesta perciò non nella possibilità di modificare  $W^*$ , attraverso una maggiore o minore quantità di lavoro impiegata, bensì, implicitamente, nella possibilità di modificare il salario reale  $w$  al variare di  $P$ , inoltre sia  $Y = h(L)$  la funzione di produzione con  $\partial Y/\partial L > 0$ .

La funzione del profitto per l'impresa monopolistica è:

$$\pi = PY - WL = P(Y)h(L) - W^*L = P[h(L)]h(L) - W^*L \quad (1)$$

La condizione del primo ordine si ottiene derivando la (1) rispetto a  $L$ :

$$\partial \pi / \partial L = (\partial P / \partial Y)(\partial Y / \partial L)h(L) + (\partial Y / \partial L)P(Y) - W^* = 0 \quad (2)$$

da cui si desume:

$$(\partial Y / \partial L)P(Y) = W^* - (\partial P / \partial Y)(\partial Y / \partial L)Y \quad (3)$$

e quindi :

$$(\partial Y / \partial L) = W^* / P(Y) - (\partial P / \partial Y)(\partial Y / \partial L)(Y / P) \quad (4)$$

$$(\partial Y/\partial L) + (\partial P/\partial Y)(\partial Y/\partial L)(Y/P) = w^* \quad (5)$$

$$(\partial Y/\partial L)[1 + (\partial P/\partial Y)(Y/P)] = w^* \quad (6)$$

Ossia:

$$w^* = \partial Y/\partial L(1 + 1/\eta) \quad (7)$$

dove  $\eta$  rappresenta il reciproco dell' elasticità del prodotto rispetto al prezzo. Si verifica cioè – diversamente dalla soluzione classica di concorrenza perfetta – che il salario reale di equilibrio sarà inferiore al prodotto marginale del lavoro.

D' altra parte il prodotto marginale del lavoro in valore sarà superiore al salario nominale dato  $W^*$ ; infatti:

$$P(Y) \partial Y/\partial L = W^* - (\partial P/\partial Y)(\partial Y/\partial L)Y(L) > W^* \quad (8)$$

Ne consegue perciò che quantità prodotta e, di conseguenza, il lavoro impiegato saranno inferiori a quanto avverrebbe nell'ipotetico equilibrio concorrenziale, e tutto ciò in conseguenza del fatto che godendo l'impresa di un qualche grado di monopolio sul mercato dei beni il prezzo di equilibrio  $P^*$  sarà ovviamente maggiore di quello che si determinerebbe in un mercato concorrenziale.

Queste considerazioni aiutano anche a comprendere che lo sfruttamento monopolistico del fattore lavoro e la conseguente compressione salariale che ne deriva costituisce un importante fattore di contenimento della domanda interna.

### **3. Inefficienza strutturale, “economie di distretto” e tasso di cambio**

3.1 Se questi sono gli elementi intrinseci che connotano le singole imprese che operano all'interno dei sistemi locali e che ne determinano il comportamento, una prospettiva dinamica non può non mettere in evidenza il corto respiro di questa struttura produttiva quando la si cali nel turbine della globalizzazione. In questo scenario, a ben vedere, la capacità di mantenere le posizioni relative dipende, da un lato, dalla possibilità di conseguire progressive riduzioni di costi medi unitari e/o, dall' altro, dalla possibilità di agganciarsi ad una dinamica espansiva del mercato di riferimento. Una dinamica capace di più che compensare l'effetto “inefficienza” dovuto ai nuovi ingressi su un mercato di concorrenza monopolistica. Da quest'

ultimo punto di vista, come ben si sa, la crescita dei mercati dei prodotti tipici del *Made in Italy* è particolarmente contenuta e storicamente il successo delle nostre imprese si è fondato sulla capacità di spiazzare i concorrenti ed acquisire quote crescenti di un mercato a dimensione sostanzialmente data. Si è soprattutto diventati leader invadendo, e saturando, un mercato “interno” di scala continentale come quello europeo che ora non garantisce più come invece in passato un efficace grado di protezione da un “resto del mondo” che – prima con l’imitazione ed ora sempre più con l’emulazione – si rivela via, via più attrezzato ed aggressivo<sup>3</sup>.

Se quindi la dinamica della domanda non aiuta, la difesa delle posizioni competitive è affidata alla capacità di competere sui costi. Su questo versante il nostro presunto ed essenziale vantaggio competitivo è, come noto, affidato soprattutto al ruolo peculiare delle economie esterne alle imprese ma interne al distretto, un carattere che trova in Marshall la sua dignità analitica e nei distretti italiani la sua moderna e manifesta celebrazione. In realtà il ruolo della categoria marshalliana che tanto successo ha riscosso per tanto tempo si fa difficile e rischia di essere travolto dal progredire della globalizzazione dei mercati.

Oggi è evidente che competere sui costi medi unitari si fa sempre più difficile, ma è da dire che anche in passato, quando il nostro successo veniva celebrato alla luce del *deus ex machina* delle economie esterne marshalliane, in realtà tale architave era ben poco robusto, utile per illudere e coprire con una più che dignitosa facciata, le robuste e sostanziose iniezione “esterne” di competitività somministrate generosamente con la gestione del cambio al sistema delle nostre imprese.

Il soccorso alla dinamica relativa dei costi ed al sostegno della domanda è stato infatti un compito assolto con diligente cura fin dall’inizio degli Anni Settanta dalle ricorrenti svalutazione competitive; un silente gioco valutario che ha dato sostanza alla virtuosa funzione civile oltre che economica delle economie esterne di distretto.

---

<sup>3</sup> In proposito, nota De Cecco (2004), “è veramente ironico, ma forse solo triste, vedere gli italiani, che in tutta la loro storia industriale hanno fatto della copia dei prodotti stranieri un’abitudine consolidata, ergersi ad un tratto a difendere il *Made in Italy* ora che i cinesi li ripagano con la stessa moneta”.

Con singolare pudore, il ruolo del fattore valutario – come si addice ad un attore non protagonista – non è mai stato al centro della scena.

Molto prosaicamente, il fattore rappresentato dal cambio ha prepotentemente influito sulle *performance* delle imprese distrettuali contribuendo non poco al contenimento di tutti gli elementi di inefficienza che abbiamo visto associarsi alla struttura del mercato di concorrenza monopolistica.

A ben vedere quella valutaria ben al di là della sua apparente natura congiunturale è stata almeno fino al 1987 e poi nel periodo cruciale 1992 – 1993, la vera politica industriale (della cui rendita si sta ancora raschiando il fondo), favorendo la miriade di monopolisti concorrenziali garantendo loro una “economia di distretto”, aggiuntiva che ha poco a che fare con quelle idealizzate nelle parabole in circolazione fino all’altro ieri.

Con la fissazione nel 1999 di parità irrevocabili fra la lira e le altre monete europee, l’economia italiana rinuncia ad una valvola di sfogo che nel passato le aveva consentito di governare le proprie debolezze strutturali.

Come rileva Grillo (2004), “il 1995, l’anno in cui inizia la flessione della quota delle esportazioni italiane sulle esportazioni mondiali, è anche l’anno in cui fu registrato l’ultimo deprezzamento della lira”.

La correlazione fra crescita di breve periodo e fluttuazioni del tasso di cambio è tanto sistematica e puntuale che meraviglia davvero che sia passata sotto il silenzio di un quasi unanime ventennale conformismo di tanti reputati addetti ai lavori. L’apprezzamento del tasso di cambio fra il 1988 e il 1991 (eroico tentativo di “tenersi” nella banda stretta) coincide con una caduta assai pronunciata della crescita. Per rilanciare l’economia italiana, è necessaria la sferzata della svalutazione che, iniziata alla fine del 1992, prosegue appunto fino al 1995. E ancor oggi – grazie alla “concertazione” e controllo del differenziale di inflazione – i nostri spazi di competitività sono fortemente legati a quella macroscopica svalutazione; un vantaggio via, via in erosione ad opera della perdita relativa che si consuma sul fronte della produttività.

Ora, considerando che dalla fine degli anni Novanta, i margini per praticare questa politica si sono ristretti fino ad annullarsi e che, con l'integrazione dei mercati, gli ingressi di nuovi competitori sono particolarmente rilevanti, la tendenza inerziale dell'equilibrio di mercato tende a manifestarsi in tutti i suoi aspetti di inefficienza dinamica; di qui la spinta alla delocalizzazione, non certo verso il Mezzogiorno, ma verso quelle aree in cui i margini di compressione del costo del lavoro per unità di prodotto sono sufficientemente ampi da compensare i vincoli strutturali connessi alla ridotta scala di produzione e all'inadeguato sviluppo tecnologico.

La delocalizzazione caratterizza non a caso in questi anni il comportamento delle imprese distrettuali nel aree forti del Nord-est. Ed è questa popolazione d'impres che ha, per così dire, governato e, sostanzialmente alimentato lo sviluppo industriale italiano, visto che sulle sorti della grande impresa italiana è legittimo avanzare più di un dubbio.

3.2 Ora, se si parte da queste considerazioni, è possibile articolare in misura più puntuale una riflessione sulle cause e le tendenze relative al "declino" italiano collegandolo significativamente alla immanente "inefficienza dinamica" del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. L'Italia è un paese specializzato nella produzione e nelle esportazioni di beni a bassa intensità di manodopera qualificata. E' questo un fatto ripetutamente rilevato nelle analisi di vari autori (Costabile, Papagni, 1998; Bugamelli, 2001; Costabile, 2006) aggravato dal fatto che, a differenza di altri paesi europei, registra un elevato grado di polarizzazione del proprio modello produttivo e che non vi è evidenza che il modello di specializzazione si sia in nessun modo avvicinato a quello del resto dell'Europa tra il 1987 e il 2002, confermando il peso sempre rilevante, e spesso crescente, dei settori tradizionali.

In assenza di un salutare *shock* "esterno da politica industriale" questo è il naturale risultato del modo di operare della struttura di mercato sopra delineata nella quale si muovono i nostri sistemi di imprese "monopol-monopsoniste" oggi in difficoltà

rispetto all'urgenza di ricercare vantaggi comparati coerenti al mutare delle condizioni dell'economia mondiale.

A causa del suo modello di specializzazione l'Italia si trova ad affrontare una sempre più forte concorrenza dei paesi emergenti, i quali, oltre ai bassi salari, mettono in campo una forza lavoro progressivamente più qualificata, ponendo con ciò le premesse per erodere anche il nostro vantaggio comparato nei comparti produttivi di maggiore qualità all'interno dei settori tradizionali, settori – comunque – in cui la domanda mondiale tende a crescere più lentamente.

A parziale compensazione di questa tendenza, recenti analisi sulla struttura produttiva delle imprese distrettuali segnalano una riconversione settoriale da parte di queste ultime che si orienta alla produzione dei beni strumentali impiegati nella produzione dei beni tipici del *Made in Italy* (Ferri, Rotondi, 2007). Anche in questo caso il comportamento delle imprese dei distretti che si riconvertono alla produzione di tali beni strumentali può, in certa misura, essere riconducibile ad un tentativo di riconquistare un vantaggio competitivo attraverso l'occupazione di una “nicchia merceologica” – rappresentata da queste tipologie di beni capitali – all'interno della quale continuare ad esercitare un potere di mercato. E' difficile evidentemente valutare la portata di questa strategia dal momento che essa si configura ancora più come una “rincorsa” di breve periodo, che come una risposta di ampio respiro del sistema produttivo italiano. Molto dipenderà evidentemente dalla velocità con la quale gli effetti positivi possano anche in questo caso rapidamente venir erosi dai processi imitativi ed emulativi da parte delle imprese dei paesi emergenti. Va comunque sottolineato che il “mercato di nicchia” nel quale i sistemi di imprese italiane tendono a rifugiarsi, nella prospettiva di in un mondo sempre più globalizzato, sono di tale ampiezza da poter effettivamente consentire a sistemi dimensionalmente relativamente piccoli come i nostri, tempo e spazio di manovra per mantenere ed anche sviluppare la propria struttura produttiva<sup>4</sup>. C'è piuttosto da

---

<sup>4</sup> Questa interessante argomentazione è stata avanzata da Innocenzo Cipolletta in una recente intervista apparsa su “Affari & Finanza” il 19 febbraio 2007 ed è coerente con alcuni risultati evidenziati da Quadrio – Curzio e Fortis (2006).

interrogarsi se – anche nella più rosea delle prospettive – tale evoluzione risulti compatibile con le necessità che, in termini di tasso di occupazione e di partecipazione al mercato del lavoro, il Sistema Italia si trova ad affrontare specie in considerazione del fatto che questa evoluzione tende ad accentuare ed esasperare i tratti dualistici del sistema e la marginalizzazione delle sue aree deboli sia su scala nazionale che su scala continentale.

Proprio ciò pone seri condizionamenti all'aspirazione di mantenere l'attuale standard relativo di vita, in un mondo caratterizzato da rapidi mutamenti tecnologici e da una forte competizione globale (Faini, Sapir, 2005).

#### **4. Alcune considerazioni conclusive**

Il modello di specializzazione di un paese riflette in larga misura la sua dotazione relativa di fattori produttivi e questa non è un portato della natura bensì delle scelte di lungo periodo (magari “accidentali” ma con effetti duraturi). L'Italia è un esempio evidente di molte scelte “accidentali” legate alle emergenze della prima crisi petrolifera che hanno portato al graduale indebolimento della presenza nei settori a più elevata tecnologia, a scommettere tutto sulle virtù distrettuali e, seguendo questa illusione, a sacrificare le politiche territoriali di sviluppo dell'offerta sull'altare degli improbabili lieviti autopropulsivi di piccole imprese che, di fatto, hanno inaugurato – nei territori dove ci si è cullati in quell'illusione – gli anni dell' assistenzialismo.

Parlare oggi di ricerca e innovazione come via di fuga da offrire a questa struttura industriale e terziaria del sistema può rivelarsi un'ulteriore illusione nella quale cullarsi. La bassa propensione ad investire in ricerca e sviluppo delle imprese italiane non è una tara culturale ma riflette un tratto strutturale della nostra economia, una sua endemica debolezza che si manifesta con il peso dei settori industriali e terziari ad alta intensità di capitale umano che, come portato della nostra storia economica da metà degli Anni Settanta, rappresenta un vero e proprio dato strutturale, una essenziale chiave di lettura dell'assetto dimensionale delle imprese. Queste anche a parità di settore, sono relativamente più piccole e rispondono alla logica doppiamente



inefficiente della concorrenza monopol-monopsonista. Anche quando lo volessero ben difficilmente esse sono in grado di privilegiare l'opzione strategica rappresentata dalla via rischiosa dell'innovazione

In questo contesto si inserisce l'urgenza di una svolta per uscire dal circolo vizioso per cui una bassa offerta di capitale umano, modello di specializzazione *low-tech*, e bassa domanda di capitale umano si alimentano a vicenda.

In questo scenario la rinuncia ad una qualsiasi forma di politica industriale attiva in nome di un'azione che intende offrire "pacchetti" di interventi che selezionino la domanda espressa in progetti delle imprese (documento Industria 2015) potrebbe rivelarsi un gioco di rimessa piuttosto rischioso.

Appare infatti arduo immaginare politiche, per così dire, di mercato che rovescino in tempi rapidi queste tendenze di lungo periodo. Per far fronte al problema della fragilità strutturale del sistema imprenditoriale italiano sembra necessario determinarsi a ragionare proponendosi non di assecondare il mercato che abbiamo ma, all'opposto, di rovesciarne le tendenze in atto. Non ha quindi molto senso teorizzare distretti per legge, una cura che oggi può - al più - rinviare a domani un brusco risveglio.

## Riferimenti Bibliografici

**G. Becattini** (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.

**G. Becattini, F. Coltorti** (2004), *Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare*, *Rivista Italiana degli Economisti*, n.1.

**M. Bugamelli** (2001), *Il modello di specializzazione internazionale nell'area dell'euro e dei principali paesi europei: Omogeneità e convergenza*, *Temi di discussione*, n. 402, Banca d'Italia, Roma.

**E. Chamberlin** (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harward.

**L. Costabile, E. Papagni** (1998), *Dinamica dell'occupazione, salari ed innovazione nell'industria italiana*, *Rivista Italiana degli economisti*, 3, dicembre.

**L. Costabile** (2006), *Note su crescita e declino dell'economia italiana*, in A. Giannola (a cura di), *Riforme istituzionali e mutamento strutturale. Mercati, imprese e istituzioni in un sistema dualistico*, Carocci Editore, Roma.

**M. De Cecco** (2004), *Alle radici dei problemi dell'industria italiana nel secondo dopoguerra*, *Rivista Italiana degli Economisti*, n.1.

**R. Faini, A. Sapir** (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, *Relazione presentata alla conferenza "Oltre il Declino" organizzata dalla Fondazione Rodolfo De Benedetti*, Roma.

**G. Ferri, Z. Rotondi** (2007), *Does Finance Matter in the re-specialization of Italy's industrial districts?*, *Relazione presentata al convegno su "Banche e crescita delle imprese: Il ruolo della Finanza per lo sviluppo del Mezzogiorno"*, Seconda Università di Napoli – Facoltà di Economia, maggio.

**M. Grillo** (2004), *Alle radici di una economia che non gira*, *Il Mulino*, n. 415.

**J.M. Henderson, R.E. Quandt** (1971), *Microeconomic Theory. A Mathematical Approach*, McGraw-Hill, New York.

**A. Quadrio Curzio, M. Fortis** (2006), (a cura di), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*. Il Mulino, Bologna.

**A. Ricciardi** (2006), *Le reti di imprese*, in F. Izzo, A. Ricciardi (a cura di), *Relazioni di cooperazione e reti di imprese*, Milano.

**J. Robinson** (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London.